

实用处世学丛书

让你学会语惊四座的辩论技巧。

你想说服对方吗？本书将

辩论口才学



实用处世学丛书

主 编 张德仁

副主编 叶军芳

辩论口才学

经济日报出版社

509982

(京)新登字 102 号

实用处世学丛书

辩论口才学

主 编 张德仁

副主编 叶军芳

责任编辑 适 水

经济日报出版社出版

(北京市崇文区龙潭西里 54 号)

全国新华书店经销

一二〇一工厂印刷

787×1092 毫米 1/32 5.5 印张 120 千字

1995 年 4 月第 1 版 1995 年 4 月第 1 次印刷

印数:1—10000 册

ISBN 7-80036-986-2/G·241

全套 10 册定价 58.00 元(本册定价 5.80 元)

目 录

第一章 攻击、迎击的语言技巧

1. 什么是“利如剃刀”的言语
——锋利与否全看用法如何…………… (2)
2. 寸铁可以致人死命
——话若使用过多效果就会减半…………… (3)
3. 攻击的话 迎击的话
——撼人心魄和摧垮论点的力量…………… (4)
4. 心理准备重于巧用言辞
——跟剑圣之心相通的真刀比赛…………… (5)
5. 使脑筋不再明敏的障碍物
——心一慌还能决什么胜负?…………… (6)
6. 情感被激思绪就纷乱无序
——无法抑制情感的进泻…………… (8)
7. 从消除“惧意”着手
——心慌就说不出想说的一半话…………… (9)
8. 当着别人面前嘴巴就不听使唤
——先消灭这个家伙再说…………… (11)
9. 拦住横冲直撞的议论
——但,该说不说就弊害无穷…………… (12)
10. 为了不遭到讥笑
——无味无色的人有什么意思…………… (14)
11. 胜己则足以制人

——脑筋不灵该怎么办 (15)

12. 太内向就每辩必输

——从“内向度测验”找出药方 (18)

第二章 棋逢对手，一决胜负

1. 如何在任何人面前堂堂而辩

——拙于话术也能撼动人心 (27)

2. 说得少，但威力奇大的言语

——沉默有时也胜过雄辩 (28)

3. 使你拙于言说的凶手

——渴盼说得好就无法畅言 (29)

4. 由容易说和有所思考的事开始

——一开头就结结巴巴便无法畅言到底 (30)

5. 辩论必胜入门十诀

——辩论之前必有的心理准备 (31)

6. 怎样才叫做脑筋锋利

——如何连射机敏应变的话？ (32)

7. 难解的事说得难以理会有何用

——庙前的小和尚不学也会念经 (33)

8. 遂心如意，威风压群的话术

——莫惑于徒有其表的言语 (34)

9. 开发头脑的秘诀

——乱用或不用而任其生锈？ (34)

10. 语言的暴力

——吵起架来算什么“辩论”？ (37)

11. 说服力重于攻击力

(95)——找个强手毅然比斗	(39)
----------------------	------

第三章 合乎逻辑的计划和进攻术

1. 精于计划,善于推展

(76)——制定腹案方法颇多	(41)
----------------------	------

2. 试用三段论法说服你的她

(77)——A 等于 B, A 等于 C, 所以 B 就等于 C	(41)
--	------

3. 似非而是的求爱术

——爱, 不讲道理吗?	(43)
-------------------	------

4. 指黑为白的诡辩术

(77)——飞驰的箭是静止的?	(44)
-----------------------	------

5. 如何彻底摧毁诡辩术

(87)——识破陷阱的妙诀	(45)
---------------------	------

6. 阿基里斯和乌龟之战

(88)——阿基里斯为什么追不上乌龟	(46)
--------------------------	------

7. 如何攻其要害

(89)——哲学是穷说理由的游戏?	(47)
-------------------------	------

8. 任何议论都有两面性

(89)——不要惑于僻论异说	(50)
----------------------	------

9. 如果用归纳法追求意中人

——寻出众多例子把共同点集于己身	(52)
------------------------	------

10. 如果用演绎法说服意中人

(90)——发挥“闻一知十”式的精巧手法	(53)
----------------------------	------

11. “格杀勿论”的言语

(90)——言语这个武器有什么神威?	(54)
--------------------------	------

12. 攻击是最好的防守

(98)——反扭对方的理论来攻击的绝招 (59)

13. 逮住话柄使之动弹不得

——使对方跟自己步调一致的妙计 (64)

14. 起死回生动灵机

(14)——魔力不在语言而是在你的脑筋 (67)

15. 言语的利钝所产生的众生相

(11)——敏慧机灵，一语千钧的话术 (70)

第四章 如何消除“抬死杠”的局面

1. 逻辑可以自创知识

(14)——把知识据有的逻辑式思考法 (77)

2. 知道得多不如弄清楚该知道什么

(24)——如何看一本却能发挥看十本书的效果 (78)

3. 没有疑问就没有真理

(21)——人类的特质在重视逻辑 (80)

4. 说倒巧辩者的秘诀

(71)——把反击的立脚点一扫而光 (94)

5. 产生正确结论的方法

(08)——小心论点被顶替 (96)

第五章 您适合哪一种方式的辩论

1. 辩论机能分类测验 (100)

(62) 2. 为推理而推理，容易逸出常规的人 (102)

3. 博览善记，为理论锦上添花的人 (105)

(12) 4. 巧于比喻把话说得简明易懂的人 (107)

5. 直觉地洞悉反面的语意，善于驳倒谎言 (112)

的人	(110)
6. 机敏应变搬出异论使对方如坠雾中的人	(111)
7. 讨厌太激烈的辩论,善于融合各方意见 的人	(113)
8. 以计略和诡论笼络对方的人	(115)
9. 善于自爱,不让言辞,理论太走极端的人	(117)
10. 夸大表现,喜爱议论范围广大的人	(119)
11. 信念充足,喜爱真实地辩论的人	(121)
12. 乱打对方脑顶那样,偏好激烈辩论的人	(123)
13. 固执己见绝不退让的人	(125)
14. 坚信其是,其正而堂堂辩的人	(126)
15. 理路井然,谆谆而辩的人	(128)

第六章 论辩用深层说服术

1. 如何使对方心门洞开 ——消除戒忌的 13 个秘诀	(131)
2. 如何改变对方的“先人之见” ——破除成见的秘诀	(135)
3. 如何改变对方的意志 ——消除压力的秘诀	(139)
4. 如何使对方感到满意 ——消除不满的秘诀	(142)
5. 如何使对方不怀反感 ——消除反感的秘诀	(150)

第七章 论辩必胜的 49 则心理战略

1. 消除紧张、胆怯的 21 则心理战略 (156)
2. 迅速看穿对方意向的 16 则心理战略 (159)
3. 使对方说“是”的 12 则心理战略 (162)

本章小结

本章小结

- (156) 消除紧张、胆怯的 21 则心理战略
- (159) 迅速看穿对方意向的 16 则心理战略
- (162) 使对方说“是”的 12 则心理战略

1. 什么是“利如剃刀”的言语

——锋利与否全看用法如何

论辩是人们常用的,最正当而最有效的武器。武器的种类很多,使用的方法当然各有不同,它的利钝也因武器而异。语言何尝不是如此?如果对它的用法昏然不知,再好的武器也发挥不了应有的效用。

我们的话语,有时候也象剃刀那样快利无比,有时候也象长矛那样,足可穿人胸脯。说到武器锋利的情况,可真是各异其趣。

有的是可以广为通用,其利如小刀;有的是足以把一个人斩成两截,其利如武士刀;有的是可以把巨木两断,其利如锯;有的是可以穿坚砍固,其利如斧。

事实上,操剃刀,顶多只能裁纸、削笔或是刮刮胡子而已。

要切、割、砍、断巨大或是坚硬的东西,使用其小如剃刀的玩意,必不能遂愿。拿武士刀来说,即使挥斩有术,面对参天巨木,怕也嘎嘎乎称难。

砍巨木,就必须有锯、斧那种锋利,但是,若拿锯、斧来刮胡子,那就不对劲到了极点。

语言也是一样,锋利的情况参差不一,有的是利如剃刀,有的是利如武士刀,有的是利如斧头,各有相异,就如人类的面貌,迥然各异。

至于哪一种锋利才好,因各人的立场和工作场所的不同,而大有变化,不能一概而论。

有一点倒是不能不知的,那就是:小不能兼大,大可以兼

小。刃尖时，却不为刃呈烈，刃尖已其果成，却不为刃尖时

也就是说，剃刀不能砍巨木，斧头却可以裁纸、削笔（虽然使用起来格格不入，但是，终可达到裁、削的目的）。如此推论，当知语言的锋利，与其是剃刀，不如是菜刀；与其是菜刀，不如是武士刀；与其是武士刀，不如是斧头。

因为，使用斧头可以完成较大的事，使用剃刀就无法完成较大的事。这也就是大为兼小，小不能兼大的道理。话是这么说，如果用法得法，剃刀小则小矣，却能超过武士刀的效用。

总而言之，武士刀也好，剃刀也好，要是不锋利就百无一用，完全失去了它们本来的价值。说到这儿，就有必要先解释：“什么才是锋利的语言？”

2. 寸铁可以致人死命

——话若使用过多效果就会减半

经常说话的人，脑筋就会得到磨炼。

然而话说回来，语言如果使用过度，又会出现麻烦，不是有句俗话说“过犹不及”吗？这就是说，语言若使用过度，效果反而大减。“寸铁可以致人死命”这句话说明话若简劲，但悍气十足，就会产生不能抵挡的力量。语言的用法是否妥当，就要从这一点来衡量。

一言以蔽之，话要用得恰到好处。比这更要紧的，倒是发表讲话的时候，脑筋如何与之配合，使之产生最好的效果。

因为，同样是一把刀，如果技巧奇劣，原是可以一砍两断，

却变成数砍不断；如果技巧奇佳，原是数砍不断，却变成一砍两断——产生意外的效果。

练过功夫的人，可以用纸捻儿（搓纸而成的绳索状物）把木筷子劈为两半。

又如，修行者可以在刀口上，从容踏过，脚心却一无损伤。也就是说，柔软如纸，也可以用来劈木，锐利如刀口，有时候也无法伤及脚心。

这里说明了一层道理：平时明敏果断，脑筋奇佳的人，有时候也无法畅言心中所想的十分之一的事。

又，平时拙于言辞，说起话来结结巴巴的人，有时候会突然滔滔而言，大展辞才无碍的一面。这种现象到底是因何而起？

3. 攻击的话 迎击的话

——撼人心魄和摧垮论点的力量

一个人就算脑里打转的是无与伦比的好构想，要是不把它变成语言向别人述说，或透过文笔向别人说明，再好的灵感、构想也会不了了之，到头来等于零。可以说，尽管一个人很聪明，要是语言表现技巧是零，他就无法把所思所想恰到好处地表现出来。

又，并不是拙于口舌，但在某些时间、某些场合，无法畅言心里想说的一半话，其结果就等于“拥有实物却白白糟塌”，实在令人惋惜。

拙嘴笨腮，或是言语不足，即使有十分灵敏的脑筋，也会

陷入无用武之地。这无异持有不发火的子弹，中看不中用。总而言之，“说话”技巧扮演着决定性的角色，着实不能小看。

在辩论场合，语言分为两大类，其一是攻击的，另一是迎击的。

两者同样是武器，但是，攻击的时候必须具有撼动对方心魄之力；迎击的时候必须具有摧毁对方论点之力，否则都难以成功。当彼此相谈，发展成争论的局面，这时候足以左右大局的，与其说是巧于言辞，或是拙于言辞，不如说是脑筋能否反应灵敏，应付有术。

什么时候该使出怎样的招数，下面将逐项详述，这儿特别要提醒的是：“拥有语言这个武器的人，他精神上的架势如何”便是决定胜负关键的事实。

一个人，当他手持武器而战斗时，必须在精神上有什么准备？有何架势呢？以言辞与他人辩论之时，就非有同样的心理准备不可。缺了它，你只有拽甲而奔，弃刀而逃。

4. 心理准备重于巧用言辞

——跟剑圣之心相通的真刀比赛

古时候，那些浪迹江湖的剑客，到底抱着怎样的心境去出生入死。在日本，妇孺皆知的剑圣——宫本武藏，之所以练到剑心合一，不曾落败，完全是倾注全副精神，修炼“克敌之前，先克己”的秘技所致。他把“克己”看得比如何用剑更为重要。所谓克己就是“战胜自己”，也就是、莫输给自己，拿现代心理学的说法，输给自己的状态就叫做“心理的内攻”。

以一般的说法，“内攻”就是丧失镇静，或者说“胆怯”——

站在人前就浑身不对劲，譬如，冷汗直流，语无伦次，全身哆嗦，满脸通红之类——这是我们在日常生活中常见的事。

有些人在宴席上致词，突然挤不出半句话来，或是心一慌，说得支支吾吾，冷汗直冒；有些人在情人面前就脸红耳热……这就是心理上奇妙的风暴现象。

这种心理的风暴，到底原因何在？

5. 使脑筋不再明敏的障碍物

——心一慌还能决什么胜负？

心理上的内攻，是怎样一个状态？为什么会发生这种现象？我们常常说：“唉，心一慌两眼就发黑，什么都说不出来了。”

这个“心一慌(胆怯)”，就是心理上遭到内攻时候的状态之一。

那些被选为奥运选手的运动骁将，往往也因怯场而无法发挥较好的水平。

脑神经愈发达的人，内攻的程度就愈甚。我们常说，某某人神经太粗，某某人神经太细，这不是说，神经真有粗细之分，而指它的迟钝(神经粗)、锐敏(神经细)而言。

迟钝表示脑神经的传达速度缓慢，锐敏则表示脑神经的传达速度快捷。

神经敏锐而又具有足堪匹配的大脑，那就最为理想。问题就在，一般人的情况，是神经敏锐，但是大脑的作用无法与之并称，因而惹起神经质、过敏症之类的精神障碍。

运动选手之所以必须具备敏锐的神经，以及清醒的头脑，

道理就在这里。

即使体格很棒，若缺少敏锐的脑神经，这个人充其量只能从事劳力为主的工作，不可能成为拔尖出众的运动选手。

敏锐的神经，具有促使肌肉快捷的好处，同时，更具有压倒大脑的负面——这种现象就是所谓“心理上的内攻”，亦即前面提起的“心会慌”、“人会怯场”。

平时，我们即使无所感觉、无所思考，甚至沉沉而睡之时，大脑也在“不随意”地活动。这种意识活动，只有撒手而亡的时候才会停止，也许，你会发问：

“睡觉时意识不是消失了？”

错了，即使入睡，大脑还是自顾自地做梦，不断活动着呢。或者你又要辩说：

“我并不做梦，这不就表示睡觉时意识暂失吗？”

你又错了，“不做梦”事实上只是“不记得做过梦”罢了。

即使做了一火车的梦，要是清醒之后不复记忆，论结果实在很象未曾做梦，事实上，这是一种错觉。也就是说，你“睡得很沉，没做过梦”，追根究底，绝非“未曾做梦”，你只是对做过的梦，“不复记忆”而已。

由于某种冲击而昏厥，或因麻醉而昏睡时，情况亦如出一辙。简单的说，睡眠就是指截断了你身心之间的关系这种状态而言。你的心灵由于不再受神经和大脑的支配，使以鼓翼翱翔于意识这个无边无际的世界。这就是道道地地的“梦”。

当你将醒未醒，心灵又受到大脑的支配，那一部份的梦就此烙印在大脑。当你完全清醒，事后，你就把它当做“梦”来回忆。如此说来，你认为“我做了什么梦”的那个“梦”，说穿了，只是所有梦境中的一小部份而已。对这一番说明，想必你不会遽

而置信。

你一定辩说：“哪有这等事？这么说，睡眠云云，不就毫无效用了吗？累极而睡，却整晚还在做梦，脑筋哪有歇息的时间？”

这一点，你倒可以放一百个心。梦，是大脑最小限度而且是不随意地活动的状态，性质上，跟由生到死从不休息的肺脏、心脏的作用，毫无两样。

所谓“头脑感到疲累”，不是由于它在肆意活动，而是由于人的心逼使它活动过度所致。

有一种检查头脑机能的仪器叫作“脑波检验器”，用它测验头脑机能的强度，您将发现即使是熟睡的时候，每秒钟仍会出现两三次有规则的脑波。把受测的人唤醒之后，您将发现脑波会突然增为每秒钟多达十到十五次。

要是让受测的人参与讨论，使之思考，脑波就呈现每秒钟约莫起伏三十次的小波状。

这件事证明：人，不管睡得有多沉，大脑还是活动如故，也就是说，大脑任何时刻都有所意识。

睡眠时候的脑波，跟思考时候的脑波，两者相差十倍以上，这表示睡眠中的头脑，把机能降低为十分之一，这个用意并非趁此消除疲劳，而是趁此贮存精力。

人，一旦死亡，脑波就不复出现。这就是说，头脑的机能即使在昏厥或昏睡、熟睡之时，还能保持平时十分之一的作用。

6. 情感被激思绪就纷乱无序

——无法抑制情感的进泻

情感被激，跟“心慌”到底有什么关系？答案是大有关系。